

令和3年度（2021年度） 事業計画書

1. 申請者の概要

申請者	団体名		八尾商工会議所		
	代表者職・氏名		会頭 山口 孝満		
	所在地		〒581-0006 大阪府八尾市清水町1-1-6		
	担当者	職・氏名	中小企業相談所 支援グループ 経営指導員 若狭 大毅		
		連絡先	電話番号（直通）：	072-922-1181	
Fax：			072-922-8828		
		E-mail：	wakasa@yaocci.or.jp		
①設立年月日			昭和24年5月16日		
②職員数			職員数 16人（うち経営指導員数 12人） 令和3年1月時点		
③所管地域			八尾市		
④管内事業所数			11,940（平成28年経済センサス活動による）		
⑤管内小規模事業者数			8,657（平成28年経済センサス活動による）		
⑥会員数（組織率）			3,172（令和3年1月15日現在） 組織率：36.6%		
			※②、④、⑤、⑥については直近の数字を記載のこと		
<input type="checkbox"/> 主な事業概要（定款記載事項等）					
<p>①商工会議所としての意見の公表、国会、行政庁等に具申・建議、行政庁等の諮問への答申</p> <p>②商工業に関する相談・指導、情報収集・提供、調査研究、講習会又は講演会の開催、施設の設置・維持・運用</p> <p>③商品の品質又は数量、商工業者の事業の内容その他商工業に係る事項に関する証明、鑑定又は検査</p> <p>④輸出品の原産地証明</p> <p>⑤商工業に関する技術又は技能の普及又は検定</p> <p>⑥博覧会、見本市等の開催・あっせん</p> <p>⑦商事取引に関する仲介又はあっせん、紛争に関するあっせん、調停又は仲裁</p> <p>⑧商工業者の信用調査、観光事業の改善発達</p> <p>⑨社会一般の福祉の増進に資する事業</p> <p>⑩行政庁から委託を受けた事務</p> <p>⑪上記のほか、本商工会議所の目的を達成するために必要な事業</p>					

(1) 所管地域の産業経済の現状と課題

「概要」

・八尾市内の産業の現状について、平成28年度経済センサスより、管内の事業所数については11,940事業所、そのうち小規模事業所数は8,657事業所と全体の約72%を占め、中小・小規模事業所が集積する産業構造となっている。

小規模事業所数の業種別では、製造業31%、卸売業5%、小売業24%、サービス業20%、その他20%となっており、製造業の割合は大阪府内平均値の14.3%と比較しても高く、製造業においては、金属製品製造業、生産用機械器具製造業、プラスチック製品製造業で約50%を占めている。

・八尾市の地域経済循環率は90.1%と、周辺地域の東大阪市(102.9%)、大東市(83%)、柏原市(81.1%)と比較した場合、隣接する東大阪市と比較すると東大阪市よりは低くなっているが、他の2地域より若干高い。(2015年度RESASデータより)

「現状」

・令和元年度工業統計調査によると、八尾市内における製造品出荷額は、「電気機械器具製造業」が全体の24.1%を占めており、「電子部品・デバイス・電子回路製造業」が19.3%、「金属製品製造業」が9.5%と続き、これらが上位を占める。製造業の中でも、府内全体や全国平均と比較すると「金属製品製造業」や「プラスチック製品製造業」、「生産用機械器具製造業」が高い割合を示している。

・商業は、八尾市が実施した八尾市小売・卸・サービス業実態調査において、市内消費者から商店街団体や小売市場団体、各地域の個店への期待として「こだわり」や「にぎわい創出」との意見が上位を占めており、消費者の価格や品質、品揃え等へのニーズに応えていく必要があることが窺える。

「課題」

・当所が2020年8月に実施した八尾市景気動向調査結果より、製造業・非製造業ともに、「人材育成」(49.8%)、「販路拡大」(43.7%)、「売上利益」(33.2%)、「人材確保」(31.0%)が共通の経営課題として上位を占め、事業承継(11.8%)、技能承継(14.8%)と続く。

・地域産業の衰退を防ぐためにも支援の必要性は極めて高いものとなっている。

・八尾市景気動向調査の調査結果からも、「人材」が製造業、非製造業ともに共通の経営課題として挙がっており、人材育成、技術力向上、技能承継等の支援施策は重要と考える。

・「人材確保」は前年の58.9%から31%へ割合が▲27.9%と大きく下がっており、新型コロナウイルスの影響による経営状況の下振れが推定される。

・「販路拡大」においては、展示商談会(オンライン型含む)やwebを活用した情報発信やものづくりのブランディングを通じ、ビジネスチャンスを広げていく必要がある。

・以上より、2021年度は新型コロナウイルス感染症拡大によって毀損した経営の改善に向け、オンライン、リアル双方による販路拡大支援、人材確保・育成をはじめ、創業支援や事業承継推進により事業所の存続・成長を促す。

そして「BCP」は、経営課題の上位回答に挙がっていないものの、大規模自然災害や新型コロナ禍における緊急事態時の対策として重要な位置づけであることから、課題解決の重点事業の一つに挙げ、地域の活力を高める支援を重点的に行っていく必要がある。

(2) 所管地域の活性化の方向性

以下を支援の柱として設定し、取り組みを融合させながら地域産業の活力向上へ波及させていく。

「将来の企業活力の維持・向上に向けた支援」

・強い組織構築に向けたへの従業員個々の能力向上や人材定着支援に取り組む。

・後継者不在や後継者育成など様々な課題を抱える企業に対し、支援機関と連携し課題解決に取り組む。

・八尾市や近隣支援機関等と連携し求人求職マッチング事業を実施し、雇用創出の機会提供を通じて人材不足解消に向けた支援に引き続き取り組む。

・BCP策定を推進し、コロナ禍の状況や大規模災害等発生時の事業継続が図られるよう支援に取り組む。

「販路拡大、地域資源の知名度や魅力向上」

・ビジネスマッチングの機会創出として、周辺地域の商工会議所・商工会等と連携し合同展示商談会を開催する。

・八尾市と連携し、八尾のものづくり産業のイメージアップ、ビジネスマッチング機会創出を目的に、革新的な付加価値などを有する金属、機械関係の業種を対象に、オンラインを活用したブランディング及びビジネスマッチング支援を行う。

・地域資源を活かした商材について、消費者が多数来場する商業施設や八尾市内イベントにおいて周知活動に取り組み、認知度向上と共に、今後の販売促進へ繋げる。

(3) 主たる支援の対象として想定する小規模事業者等のイメージ及び対象事業者数

管内の小規模事業者8,657事業者のうち、様々な経営課題を抱え経営基盤が脆弱であるが、経営改善や成長に向けて前向きに取り組みたいという意欲が比較的高い事業者を中心に支援を進める。支援対象事業者数については、前項の支援事業を推進するべく、「製造業その他_4,440事業所」、「卸売業・小売業_2,507事業所」、「サービス業_1,710事業所」より、経営課題の解決に意欲的な事業者を支援対象として支援を進めていく。

(4) 事業の目標

- ・階層別研修を実施し、人材育成を通じた組織力強化へ繋げる。
- ・ものづくり企業のビジネスマッチング促進やブランド化推進として、展示商談会やオンラインを通じた取り組みを行うことで、販路拡大へ繋げる。
- ・個店や商業団体の魅力を引き出す取り組みや販売促進を通じて、集客や知名度向上、販わい創出へ繋ぐ。
- ・地域労働ネットワークや各支援機関等と連携し、求人・求職者との就職マッチング支援を行い、人材確保を通じた企業競争力の維持・強化へ繋げる。
- ・地域資源を活用した商品や地域資源の知名度向上・魅力向上に取り組み、地域活性化へ繋げる。
- ・事業承継支援やBCP策定支援を通じ、企業活動の維持・強化へ繋げる。
- ・事業遂行にあたり、経営指導員間の情報共有や専門家その他各支援機関との連携を図り、経営改善の成果向上へ繋げる。
- ・国の補助金申請に向けた事業計画書策定など、経営指導員と専門家が連携しながら支援を進める。

(5) 事業の実施により期待される効果及び実施しなかった場合の影響（実施する事業の総体的な効果等を記載すること）

小規模事業者は多くの場合、自らのビジネスについての優位性について考え、それを積極的にPRしていくノウハウを十分に蓄積されていないケースが多い。

ビジネス環境が速いスピードで目まぐるしく変化し様変わりするなか、持続的成長に繋げるためには、既存の取引関係の維持を行なうだけでなく、これまで以上に積極的に自社の技術力や製品等のPRや販売促進を行うことで、新規取引先の開拓に繋げることが重要と考える。

小規模事業者の競争力を高めていくためには、人材確保や育成による生産性を高めていくことも重要であることから、事業計画書に掲げる各種事業を遂行することで、事業者が抱える経営課題の解決を通じて持続的な成長に繋がれることが期待できる。

本事業を実施しなかった場合、小規模事業者の持続的成長や経営改善に取り組むキッカケが失われ、また各施策や他企業の取り組みに目を向ける意欲が失われてしまう等、地域産業の活力向上の妨げとなり、ひいては地域産業の衰退に繋がりがねないとする。

I 経営相談支援事業				
支援メニューの件数				
事業所カルテ・サービス提案	313 事業所	支援機関等へのつなぎ	8 支援	
金融支援（紹介型）	20 支援	金融支援（経営指導型）	90 支援	
マル経融資等の返済条件緩和支援	0 事業所	資金繰り計画作成支援	8 事業所	
記帳支援	10 事業所	労務支援	20 支援	
人材育成計画作成支援	0 事業所	マーケティング力向上支援	8 事業所	
販路開拓支援	8 支援	事業計画作成支援	25 支援	
創業支援	10 事業所	事業継続計画(BCP)等作成支援	40 事業所	
コスト削減計画作成支援	0 事業所	財務分析支援	0 事業所	
5S支援	0 事業所	IT化支援	20 事業所	
債権保全計画作成支援	0 事業所	事業承継支援	30 事業所	
災害時対応支援	0 事業所	フォローアップ支援	100 事業所	
結果報告	410 事業所			
件数設定の根拠及びその実現に向けた取り組み				
前年度支援企業数	470			
<p>支援実績件数は新型コロナウイルス感染症拡大の影響もあり、事業計画の策定を中心として増加傾向であり2021年度は313社に設定。（2019年度実績：279件、2018年度実績：266件）</p> <p>小規模事業者への「伴走型支援」として、窓口相談時や巡回訪問等によるヒアリング時に経営課題を抽出し、実効性のあるサービス提案を心がけ、経営改善、経営向上に繋げる多面的な支援を通じて持続的成長をフォローする。経営相談事業では、金融相談支援が増加傾向であり小規模事業者の相談ニーズが高い。資金繰りの改善支援にあたり、日本政策金融公庫をはじめ民間金融機関との連携を図りながら支援を進める。また、事業承継やBCP策定、働き方改革への対応や生産性向上に資するIT化支援、製造現場の改善、支援先へのフォローアップ支援を重点的な課題と捉え、引き続き支援機関をはじめ行政や官公署との連携も図りながら課題解決に向けた支援を進めていき、高度専門的な課題解決については、専門家と連携を図ることで、事業者の経営改善を促していく。</p>				
事業所支援の実施方法（専門家や各種支援機関、支援制度の活用など）				
<p>高度・専門的な内容として専門家の見地が必要と判断する場合、経営課題の解決に向けて専門家や各支援機関などとも連携を図りながら支援を進める。</p> <p>当地域の特徴であるものづくり企業の技術向上や課題解決に対しては、（地独）大阪産業技術研究所などの支援機関とも引き続き連携を図りながら、セミナーや個別相談を通じて支援を進める。</p>				
II 専門相談支援事業				
事業名	新規/継続	指標	目標数値	事業概要
法律	継続	相談件数	9	法律に関する高度な相談に対応するため弁護士による相談を実施。（支援日数9日）
税務	継続	相談件数	350	確定申告等にかかる税務手続きを支援するため税理士による相談を実施。（支援日数79日）
労務	継続	相談件数	10	労務面での高度・複雑な課題を解決するため、社会保険労務士による相談を実施。（支援日数8日）
特許	継続	相談件数	2	知的財産権に関する高度・複雑な課題を解決するため、弁理士による相談を実施。（支援日数2日）
登記	継続	相談件数	1	登記に関する高度・複雑な課題を解決するため、司法書士による相談を実施。（支援日数1日）
経営	継続	相談件数	110	経営革新など経営面での専門的な課題を解決するため、中小企業診断士等による相談を実施。（支援日数56日）
IT	継続	相談件数	20	販路開拓に向けた情報発信や業務効率の向上に繋げるIT活用等に関する課題解決を支援するためインストラクターによる相談を実施。（支援日数15日）
事業実施のポイント・期待される効果				
<p>特に小規模事業者においては、優れた技術や製品・サービスがあるものの、それを上手くPRするノウハウを十分に持ち得ていないケースが多い。</p> <p>ビジネス環境が速いスピードで変化する中、持続的成長に繋げるには、既存の取引関係の維持だけでなく、これまで以上に積極的に自社の技術力や製品等のPRや販売促進を行い、新規取引先の開拓に繋げることが重要と考える。</p> <p>本事業を実施しなかった場合、小規模事業者の持続的成長が経営改善に取り組むキッカケが失われ、また各施策や他企業の取り組みに目を向ける意欲が失われてしまう等、地域産業の活力向上の妨げとなり、ひいては地域産業の衰退に繋がりがかねないと考ええる。</p>				

4-1. 地域活性化事業一覧

八尾商工会議所

事業番号	府施策連携	事業名	概要	金額(円)
(1) 単独事業				7,441,250
1		ものづくりブランド化推進事業	八尾のものづくり産業のイメージアップ、ビジネスマッチング機会創出を目的に、オンラインを活用し、ものづくり企業群のブランディングやビジネスマッチング支援を行う。	447,000
2		商業団体活性化推進事業	八尾市商店会連合会、八尾小売市場連合会並びに各連合会に加盟している団体が事業に取り組む上での問題・課題を八尾商工会議所経営指導員と抽出し、商業団体活性化に向けた事業計画の策定について支援する。	1,262,500
3		地域資源発掘ブランド化推進事業	八尾の地域資源を活用した商品をブランド化し、販売促進を通じて広くPRする。	1,388,750
4	○	ものづくり技術向上支援事業	ものづくり技術の向上やものづくり企業の課題解決を支援するためのセミナーを開催。	1,252,400
5	○	早期離職防止・定着支援事業	管理職を対象に、若年者向けの教育体制、人事評価制度やマネジメント手法を身に着け、若者の早期離職の防止、組織の基盤強化に繋げる。	1,151,400
6	○	労務管理・育成支援事業	雇用のミスマッチや早期離職などの問題を抱える企業に対して、トラブル事例と好事例を交えながら事業所の労務に係る問題に気付いていただき、改善を通じてトラブル等の防止や優秀な人材確保・定着につなげる。	404,000
7	○	若手従業員育成支援事業	経営者と若手社員の考え方の溝を埋め、業務の目的、自身の役割も理解することにより、業務に対するモチベーションも向上し、若手社員の早期離職の抑制につなげる。	727,200
8	○	グローバル人材確保・定着支援事業	市内事業所が外国人労働者を雇用するにあたって、正しい関連制度の認識を持ち、受け入れ態勢を整備し、外国人労働者が定着し、本来の力を発揮できる環境を整えることを目的に開催する。	404,000
9	○	従業員採用支援事業	民間人材サービス事業者と連携し、求人情報の発信を行うとともに、求職者を雇入れ一定期間雇用した事業者に対し、大阪府が「大阪府雇用促進支援金」を支給することで採用意欲を高め、失業者の早期就職に繋げていく。	404,000
(2) 広域事業				17,430,424
10		ビジネスチャンス発掘フェア2021	全国有数の工業集積を誇る大阪東部をはじめ、南河内、南大阪各地域企業の販路開拓、ビジネスマッチングおよび産業のPRを目的に広域展示商談会を開催。	12,928,822
11	○	事業継続計画(BCP)策定支援事業	BCP・BCMへの基本的内容の習得に向けてセミナーを開催。ガイドラインの紹介や解説を通じて、BCPの実際の作成に向けたキッカケや策定促進に繋げていく。	383,800
12	○	求人確保支援事業	八尾市、柏原市商工会と連携し、企業の人材不足解消に繋げるために、求職者と求人事業所とのマッチングのための面接選考会を行う。	1,829,936
13		大阪勧業展2021	※大阪商工会議所の事業計画参照	101,000
14	○	MOTTOSAKAオープンイノベーションフォーラム	※大阪商工会議所の事業計画参照	169,680
15		ものづくり企業商談会	※堺商工会議所の事業計画参照	515,100
16		自社商品売り込み商談会	※堺商工会議所の事業計画参照	265,200
17		大阪府東部地区商工会議所リサイクル技術委員会	※北大阪商工会議所の事業計画参照	141,400
18	○	技能検定活用セミナー	※東大阪商工会議所の事業計画参照	202,000
19	○	事業承継支援ネットワーク支援事業	※東大阪商工会議所の事業計画参照	404,000
20		売りメッセ取引商談会in東大阪	※東大阪商工会議所の事業計画参照	489,486
うち府施策連携事業				7,332,416

事業名		ものづくりブランド化推進事業	事業番号	I	新規/継続	継続
想定する実施期間		2011 年度～	年度まで	11	年目	←複数年段階的实施事業は左欄に○を付けること。また、別紙にて計画を提出すること
事業の概要	事業概要	八尾のものづくり産業のイメージアップ、ビジネスマッチング機会創出を目的に、オンラインを活用し、ものづくり企業群のブランディングやビジネスマッチング支援を行う。				
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	<p>全国でも有数の工業集積を誇る大阪地域の産業の中で、八尾市は府内第4位の事業所数を誇る「ものづくりのまち」ですが、関西圏以外では八尾市やものづくり企業が集積しているという知名度は高くない状況です。そこで、八尾のものづくり産業のイメージアップ、ビジネスマッチング機会創出を目的に、八尾市内の製造業約3,000社のうち、革新的な付加価値などを有する金属、機械関係の業種を対象に、オンラインを活用したブランディング及びビジネスマッチング支援を行います。</p> <p>①オンラインビジネスマッチング機会を創出。 ②八尾市内ものづくり企業の高度な技術・優れた製品をPR。 ③八尾の知名度向上とブランド力を高める。</p>				
	支援する対象 (業種・事業所数等)	<p>①業種・事業所数等：八尾市内の製造業約3,000社 ②主なターゲット：革新的な付加価値などを有する金属、機械関係の業種 ※機械要素に関連の深い工業系製造業約2,000社 (一例) 金属・機械関連、樹脂成型等)</p>				
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	<p>①2019年度出展者アンケートより、約60%が出展成果があり、共同出展事業に満足と回答。 ②2019年度出展者アンケートより、75%が新規開拓への意欲が高まったと回答。 ③関西圏以外に於いて、八尾市産業の知名度は低い。よって知名度向上、イメージアップが必要。 ④八尾市景気動向調査を見ると、経営課題として「販路拡大」と回答した企業は全体の43.1%で上位を占める。</p>				
これまでの取組状況 ※継続事業の場合のみ記入	実施内容・実績数値	<p>[2020年度実績] 実績なし 2020年11月にポートメッセなごやにて「メッセナゴヤ2020」が開催予定でしたが、新型コロナウイルス感染症の終息見通しが不透明の為、オンライン開催として「メッセナゴヤ2020オンライン」に変更となりました。 同オンライン展示商談会では共同出展として申込できないため、ものづくりブランド化推進事業としての共同出展は行うことができませんでした。</p> <p>[2019年度実績] ■メッセナゴヤ2019へ共同出展 共同出展：12社 引合等：1,205件 アンケート実施1,925名</p> <p>[2018年度実績] ■機械要素技術展へ共同出展 [2018年度実績] 共同出展12社 引合等1,350件 アンケート実施 958名 [2017年度実績] 共同出展12社 引合等1,765件 アンケート実施1,552名 [2016年度実績] 共同出展12社 引合等1,739件 アンケート実施1,451名</p>				
	反省点	<p>「2019年度」 ●来場者アンケート実施件数は1,900件を超えた。 ●しかし、共同出展者へ足を運んでもらう機会に繋がりにくい(来場者都合)。 ●PRを更に高める方法として、共同出展者のカタログを同封し配布するなど検討が必要。</p>				

具体的な実施内容・手法 (該当型に○) いつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)	人材育成型	「オンライン展示会」の開催							
	人材交流型	■会 期 2021年10月 (会期は検討中) ■場 所 オンライン上の特設ページ ■出展者数 12社 ■内 容 オンライン空間に出展者のブースエリアを設け、自社製品・技術・サービス等のPRを通じて、来場者との新しい接点の拡大、営業力強化に繋げる。 ①商品紹介プレゼンテーション映像 ※各企業の技術・製品等の展示・実演等により自社PR実施。 ②オンライン商談が可能 (web会議システムを用意) ③来場者情報を収集できるので、営業活動のデジタル化や収集データをブランド化の再定義や根本的な改善に繋がる。 ④オンライン開催の為、在宅勤務中でも対応可能。							
	○ 販路開拓型								
	ハズレ型								
	独自提案型								
事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)	(a)府施策連携	(b)広域連携	○	(c)市町村連携	(d)相談事業相乗効果	販路開拓			
企画・運営にあたり、八尾市と連携しながら進める。予算執行は八尾市と共同負担。									
主な事業の目標	総支援対象企業数	設定根拠及び募集方法→ 12 社	・オンライン展示会への出展企業数 ※機関紙同封、メルマガ配信等を通じて募集。						
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	オンライン開催により、中京圏、首都圏など遠隔地企業との商談ハードルも下げられるため、販路開拓地域を広げるビジネスチャンスに繋げることができる。							
	その他目標値	指標	今後の販売促進活動への意欲が高まった企業の割合	数値目標	80%				
	目標値の内容→ 840 件	来場者からの照会 (電話、電子メール等) やオンライン商談等を含む引合件数 ※1社あたり引合件数70件を想定。							
算定基準 (行が足りない場合は、⇒の行に挿入)	⇒	サービス単価	円 ×	支援企業数	社 ×	係数	=	標準事業費	円
		50,500	円 ×	12	社 ×	1.00	=	606,000	円
		50,500	円 ×	840	社 ×	0.05	=	2,121,000	円
			円 ×		社 ×		=		円
			円 ×		社 ×		=		円
			円 ×		社 ×		=		円
		合計		852	社	(小計)		2,727,000	円
		※新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算 (小計の5%)							
						計		2,727,000	円
独自提案単価及び独自補正係数の根拠 (基準どおりの場合不要)									
算出額	①市町村等補助	1,800,000 円			交付市町村等	八尾市			
	②受益者負担	480,000 円			負担金の積算	@40,000×12社			
	(a)府施策連携	(b)広域連携	○	(c)市町村連携	(d)相談事業相乗効果				
	標準事業費	補助率			(①市町村等+②受益者負担)				
	2,727,000	円 ×	0.50	=	447,000	円	(2,280,000 円)	
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体またはヒアリングで説明する代表団体に○)	代	商工会・会議所名	配分額		役割 (配分の考え方)				
		八尾商工会議所	447,000 円						
			円						
			円						
			円						

【備考】

--

※別添で補足する内容があれば添付してください。

事業名		商業団体活性化推進事業		事業番号	2	新規/継続	継続
想定する実施期間		2016	年度～	年度まで	5	年目	←複数年段階的实施事業は左欄に○を付けること。また、別紙にて計画を提出すること
事業の概要	事業概要	八尾市商店会連合会、八尾小売市場連合会並びに各連合会に加盟している団体が事業に取り組む上での問題・課題を八尾商工会議所経営指導員と抽出し、商業団体活性化に向けた事業計画の策定について支援する。					
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	①消費者ニーズの多様化やインターネットの普及による購買スタイルの変化に伴い、ネット通販の販売額が拡大を続けている。また、経営者の高齢化による廃業や空き店舗など、商店街や小売市場が商業活性化に取り組むには多くの問題がある。 ②八尾市内の商業団体(商店会、小売市場)は消費者からの認知度向上や商業団体加盟店舗の集客や売上の増加、また地域商業の活性化を目的に各団体ごとに事業実施に取り組んでいるが、「事業実施しても成果が出ない」や「消費者のニーズがわからない」、「事業計画の策定方法がわからない」等、商業団体の役員は事業の取り組み方に悩みがある。 ③八尾市商店会連合会、八尾小売市場連合会並びに各連合会に加盟している団体が、八尾商工会議所経営指導員と共に問題・課題を抽出し、商業団体活性化に向けた事業計画を策定する。					
	支援する対象 (業種・事業所数等)	①業種・事業所数等 八尾市商店会連合会、八尾小売市場連合会並びに各連合会に加盟する商業団体 (八尾市商店会連合会11団体、八尾小売市場連合会3団体) ②主なターゲット 商業活性化に意欲的な団体					
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	①商店街の景況については、「衰退している」が37%、「衰退の恐れがある」が30%と、半数以上が衰退の危機感を感じている。(平成30年度商店街実態調査報告書) ②商店街の抱える問題としては、「経営者の高齢化による後継者問題」、「店舗の老朽化」、「魅力、話題性のある店舗が少ない」等の意見が多く上がる。(平成30年度商店街実態調査報告書)					
これまでの取組状況 ※継続事業の場合のみ記入	実施内容・実績数値	[事業成果](抜粋) ・北本町中央通商店街 来街者の増加、また来街者の若返りを図るべく、子どもを対象としたイベント「北本町中央通商店会YOMヤオオタイヤマーケット事業」を大阪経済法科大学と連携して実施した。 地域住民に加え、外国人留学生、訪日観光客などにも来街してもらえるように、地域資源を有効活用したマーケットにすることで、地域住民ともグローバルな交流を促し、普段と違った街の雰囲気を作り出す。 また、YOM開催時には来街者が気持ちよく買い物をできる景観であったり、多言語に対応した案内板・マップを設置するなど取り組んだ。 ・八尾市商業協同組合 イベントを実施した12月3日(木)～12月6日(日)の抽選会の参加者は約2,000名で、1日平均は約500名であった。イベント実施中、消費者は当商店街で渡した買い物まつりのスクラッチのはずれ券5枚持参をすることで抽選に参加することができ、購買の動機になり、通常より数量を多く購入する方がおられ、売上の向上につながった。また、日替わり超特価もんセールを実施し、2日間指定の商品が100円で売り出され、来街者が増加した。					
	反省点	・2020年度は、各商業団体の代表者と新型コロナウイルスの影響により接触頻度が減少し、各単組の問題・課題点の抽出をしきれなかった。 ・各商業団体ごとに問題・課題点の整理を行い商店街の現状とあるべき姿をみえる化し、PDCAサイクルを回していく中で、PDCAサイクルの「DO:実行」に重点が行きがちであり、確認、改善にうまく繋がらない商業団体が依然として多い状況。また、イベント等での来場者の増加に向けて、組合店舗の店内レイアウトや商品PR方法について個別支援も行っているが、各単組の組合店舗のモチベーションに差があり各商業団体の事業遂行にあたって改善に繋げることがまだまだできていない状況。					
具体的な実施内容・手法 (該当型に○)いつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)	人材育成型	2021年度は、これまでの支援を通じて得られた知識やノウハウを基に、より効果的な事業実施となるよう問題・課題を深掘りし、目標を設定することで効果測定を行う。またコロナ禍でどのように事業を運営していくのか、来場者数や参加店舗数の増加などを指標とし、目標達成に向けた活動について経営指導員による支援を実施する。					
	人材交流型	■実施期間 2021年4月～2022年2月					
	販路開拓型	①各商業団体役員と面談し、PDCAを通じてこれまでの問題点などを詳細に再チェック。 ②地域特性の分析を踏まえ、問題解決に向けた課題整理を行う。 ③まとめた課題に対して実施可能な事業を確立し、事業計画の策定を進める。 ④事業をどのように周知し、集客向上や賑わい創出、また商業団体加盟店舗の積極的な事業参加に繋げるのかなど、実施プロセスをまとめる。					
	ハンズオン型	⑤事業計画策定時に目標を設定する。 ⑥事業実施時に活動状況を確認しながら、適宜アドバイスを行う。 ⑦事業実施時に問題点などのチェックを行い、役員などにアドバイスを行う。					
	独自提案型	⑧事業実施後に反省点や改善点を確認する。 ⑨目標の達成状況を確認し、次回事業実施の目標を検討する。					
事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)	(a)府施策連携	(b)広域連携	(c)市町村連携	○	(d)相談事業相乗効果	事業分類	
八尾市商店会連合会と八尾小売市場連合会と連携しながら、事業周知等を行い当所経営指導員が各団体を支援しながら事業推進していく。個別の店舗の課題については相談カルテを作成し支援する。							

主な事業の目標	総支援対象企業数	設定根拠及び募集方法→	①八尾市商店会連合会所属の商業団体（11団体） ②八尾小売市場連合会所属の商業団体（3団体） ③八尾市商店会連合会（1団体）・八尾小売市場連合会（1団体） ④内、2021年度は上記の団体の内、5団体に対して支援を実施する。						
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	5 社	指標	実施事業による目標達成率			数値目標	80%	
	その他目標値	目標値の内容→							
算定基準 (行が足りない場合は、→の行に挿入)	⇒	サービス単価		支援企業数		係数		標準事業費	
		50,500	円 ×	5	社 ×	10.00	=	2,525,000	円
			円 ×		社 ×		=		円
			円 ×		社 ×		=		円
			円 ×		社 ×		=		円
			円 ×		社 ×		=		円
		合計		5	社	(小計)		2,525,000	円
		※新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算（小計の5%）							円
						計		2,525,000	円
独自提案単価及び独自補正係数の根拠 (基準どおりの場合不要)									
算出額	①市町村等補助	円	交付市町村等						
	②受益者負担	円	負担金の積算						
	(a)府施策連携		(b)広域連携		(c)市町村連携	○	(d)相談事業相乗効果		
	標準事業費		補助率		((①市町村等+②受益者負担)				
	2,525,000	円 ×	0.50	=	1,262,500	円	(円)	
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体またはヒアリングで説明する代表団体に○)	代	商工会・会議所名		配分額		役割（配分の考え方）			
	○	八尾商工会議所		1,262,500 円					
				円					
				円					
				円					

【備考】

※別添で補足する内容があれば添付してください。

事業名		地域資源発掘ブランド化推進事業	事業番号	3	新規/継続	継続
想定する実施期間		2011 年度～	年度まで	11	年目	←複数年段階的実施事業は左欄に○を付けること。また、別紙にて計画を提出すること
事業の概要	事業概要	八尾の地域資源を活用した商品をブランド化し、販売促進を通じて広くPRする。				
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	①2006年4月からスタートした「地域団体商標制度」、2007年6月施行の「地域資源法(中小企業地域産業資源活用促進法)」の以降から、全国各地では地域資源を活用したブランディングの取り組みが活発化している。地域資源を活用した新たな商品・サービスを開発することで、取引や雇用を拡大し、地域経済を活性化することを目的としている。 ②一方、八尾市内においても八尾枝豆や若ごぼう等の特産品はあるものの、八尾市を代表し全国へ発信できる商品がまだ数少ないのが現状である。 ③八尾市内を代表するような地域資源を活かした新たな特産品を「八尾コレクション」として認定し、お土産やギフトとして販売できる商品を開発・発掘する。(2～3年毎にセレクションを実施) ④八尾の魅力発信を目的に、八尾コレクション受賞店舗を中心とした市内店舗等の売上拡大に向けたPR支援を実施する。				
	支援する対象 (業種・事業所数等)	①業種・事業所数等 飲食店(1,130件)※八尾市統計書2019年版(平成4年10月1日時点) 飲食料点小売業(534件)※八尾市統計書2019年版(平成28年6月1日時点) 飲食料品製造業(69件)※八尾市統計書2019年版(平成28年6月1日時点) ②主なターゲット				
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	①贈答品の1世帯当たり1ヶ月間の支出金額は全国平均で13,001円、近畿地方では12,970円。(内閣府2018年度消費動向調査) ②菓子の1世帯当たり1ヶ月間の支出金額は全国平均83,027円。(平成27年度家計調査) (2019年度アンケート抜粋) ①八尾コレクション受賞店舗への各販売会におけるアンケートを実施したところ、販売会への参加動機としては、「商品・店舗のPR」、「出品商品の消費者への訴求力を確かめるため」との回答が多い。 ②事業を行う上での課題では「売上拡大」との回答が最も多く挙げられた。				
これまでの取組状況 ※継続事業の場合のみ記入	実施内容・実績数値	【2020年度実績】 ①八尾の“ええもん!うまいもん!”フェア ～八尾コレクション in LINOAS～ (八尾コレクション受賞商品等販売会) 【場 所】LINOAS 2階 【出品店舗数】5店舗 【開催日時】2020年11月14日(土)・15日(日) 各日10:00～18:00 【PR者数】2,042名(チラシ配布数)※購入客数:357名 ②八尾の“ええもん!うまいもん!”フェア ～八尾コレクション in LINOAS～ (八尾コレクション受賞商品等販売会) 【場 所】LINOAS 2階 【出品店舗数】5店舗 【開催日時】2021年1月30日(土)・31日(日) 各日10:00～18:00 【PR者数】2,006名(チラシ配布数)※購入客数:295名 ③八尾の“ええもん!うまいもん!”フェア ～八尾コレクション in LINOAS～ (八尾コレクション受賞商品等販売会) 【場 所】LINOAS 2階 【出品店舗数】5店舗 【開催日時】2021年2月27日(土)・28日(日)各日10:00～18:00 【PR者数】未定 ※購入客数:未定 ※年度当初予定していた八尾河内音頭まつり「マルシェdeオンド」(9月)への出店と、総合展示商談会「ビジネスチャンス発掘フェア」での商品販売は、コロナ感染拡大の影響により中止となった。				
	反省点	①販売会に出店はしたいものの、人員不足から断念する店舗が多い。 ②八尾コレクション受賞店舗の中でも、物産店等への参加意向等については温度差があるため、今後は、審査の際、物産展出店等も含めた販売計画、販売意欲等を確認することを検討。				

具体的な実施内容・手法 (該当型に○) いつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)	人材育成型	【2021年度計画】						
	人材交流型	①八尾の地域ブランド商品等販売会 八尾コレクション受賞商品を中心に、様々な催し物会場等で地域資源を活用している八尾の地域ブランド商品の販売促進支援を行なう。						
	○ 販路開拓型	●市内大型商業施設での販売会（会場はLINOASやイズミヤを予定）※2021年6月下旬・2021年11月下旬 [出店舗数] 5店舗×2回開催（予定） [PR者数] 2回開催で約3,000名（予定）						
	ハズレ型	●ビジネスチャンス発掘フェアでの商品販売 ※2021年11月下旬 [出店舗数] 5店舗 [PR者数] 約1,000名（予定）						
	独自提案型							
事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)	(a)府施策連携	(b)広域連携	○	(c)市町村連携	(d)相談事業相乗効果	事業分類		
八尾市産業政策課あきんど・ものづくり支援室と八尾市観光協会との連携。セレクション開催年度に限り、八尾市産業政策課あきんど・ものづくり支援室には出品応募やセカンドセレクション(試食審査)の一般市民募集等の広報面を中心に、八尾市観光協会には出品応募や受賞後の商品・店舗PRを中心に連携する。								
主な事業の目標	総支援対象企業数	設定根拠及び募集方法→	①ビジネスチャンス発掘フェア 5店舗 ②市内大型商業施設(LINOAS)販売会 5店舗×2回(10店舗)					15社
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	八尾コレクションに取り組むことで、支援対象企業が地場地域資源や八尾ブランドを認識するようになり、地域資源を活用した商品を開発することで地域活性化や地域貢献を意識した経営に繋がる。また、開発した商品をお土産やギフトとして売り出すことによって、八尾ブランド化商品取扱店として継続的に打ち出すことができる。						
	その他目標値	目標値の内容→	●販売会等実施によるPR数 ・市内大型商業施設販売会① PR予定者数 1,500名 ・ビジネスチャンス発掘フェア PR予定者数 1,000名 ・市内大型商業施設販売会② PR予定者数 1,500名 計4,000名					4000名
	指標	販売会に出たことにより売上が上がった事業所数	数値目標	12社				
算定基準 (行が足りない場合は、→の行に挿入)	サービス単価	支援企業数	係数	標準事業費				
	⇒ 50,500	円 × 15	社 × 1.00	=	757,500	円		
	50,500	円 × 4,000	名 × 0.01	=	2,020,000	円		
		円 ×	社 ×	=		円		
		円 ×	社 ×	=		円		
	円 ×	社 ×	=		円			
	合計	4,015	社	(小計)	2,777,500	円		
※新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算(小計の5%)								
				計	2,777,500	円		
独自提案単価及び独自補正係数の根拠 (基準どおりの場合不要)								
算出額	①市町村等補助	円	交付市町村等					
	②受益者負担	円	負担金の積算					
	(a)府施策連携	(b)広域連携	○	(c)市町村連携	(d)相談事業相乗効果			
	標準事業費	補助率	(①市町村等+②受益者負担)					
2,777,500	円 × 0.50	=	1,388,750	円	(円)		
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体またはヒアリングで説明する代表団体に○)	代	商工会・会議所名	配分額	役割(配分の考え方)				
	○	八尾商工会議所	1,388,750	円				
			円					
			円					
			円					

【備考】

--

※別添で補足する内容があれば添付してください。

事業名		ものづくり技術向上支援事業		事業番号	4	新規/継続	継続
想定する実施期間		2011 年度～	年度まで	11	年目	←複数年段階的实施事業は左欄に○を付けること。また、別紙にて計画を提出すること	
事業の概要	事業概要	ものづくり技術の向上やものづくり企業の課題解決を支援するためのセミナーを開催。					
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	①市内製造業の技術力向上・技術高度化を目指し、八尾市内製造業の持続的発展につなげていく。 ②市内製造業が抱える技術的課題の解決支援を行うため、支援機関活用のきっかけづくりを行う。 ③人出不足、職人の高齢化が進み、技能承継が急務。若手従業員が知識を得る機会を提供する必要性がある。 ④2019年度中小企業白書から需要不足失業率について製造業は建設業に次いでマイナス幅が大きく、従業員確保が難しいところ、今後パート従業員等も積極的に活用しなければいけない状態のなか、内部で教育する時間を確保することは非常に難しいという背景がある。					
	支援する対象 (業種・事業所数等)	①業種・事業所数等 八尾市内製造業者2,785社 ②主なターゲット 管内中小・小規模事業者の内従業員教育及び技術力向上を目指している事業所					
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	①アンケートの回答より同セミナーを引き続き開催してほしいという声も頂戴している。 ②ものづくり企業の集積地である八尾市において、日々業務が忙しい中小・小規模事業者にとって外部機関による従業員教育の機会は必要。					
これまでの取組状況 ※継続事業の場合のみ記入	実施内容・実績数値	【2020年度】 ◆2020年度第1回ものづくりセミナー [日時] 11月11日(水) 18:30~20:30 [場所] 八尾商工会議所 3階 大ホール [内容] 緩衝設計と包装試験 [参加者] 18社31名(支援企業数22社) ◆2020年度第2回ものづくりセミナー [日時] 11月27日(金) 18:30~20:30 [場所] 八尾商工会議所 3階 大ホール [内容] プラスチックの力学物性評価 [参加者] 20社23名(支援企業数20社) ◆2020年度第3回ものづくりセミナー [日時] 12月8日(火) 18:30~20:30 [場所] 八尾商工会議所 3階 大ホール [内容] 鋳物・ダイカストの製造とトラブル事例 [参加者] 17社27名(支援企業数20社)					
	反省点	テーマ設定について、アンケートの回答をもとに検討しているが、開催テーマによる参加事業所に偏りが生じるため参加者アンケートだけでは、ニーズをとらえにくい問題があるため、2021年度の課題としては、当所実施の調査等をうまく活用し管内の事業所に一度アンケートを取るなどニーズ把握に努める必要がある。					
具体的な実施内容・手法 (該当型に○)いつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)	○ 人材育成型	●2021年度ものづくりセミナー [実施時期]2021年 9月下旬(1回目) 18:30~20:30 10月下旬(2回目) 18:30~20:30 11月中旬(3回目) 18:30~20:30					
	人材交流型	[開催場所]八尾商工会議所 3階 大ホール1					
	販路開拓型	[テーマ案] ・プラスチック製品の品質管理 ・金属材料の切削加工 ・加工機械の使用法 等					
	ハンズオン型						
	独自提案型						
事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)	○ (a)府施策連携	(b)広域連携	(c)市町村連携	(d)相談事業相乗効果			
	商-19	(地独)大阪産業技術研究所(ORIST)連携事業		その他			
	大阪府ものづくり支援課、(地独)大阪産業技術研究所と連携し、事業の企画・テーマ設定・運営等を行う。また、同研究所の利用促進に向けた周知や情報提供を行い、企業の橋渡しを進める。						

主な事業の目標	総支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒ 62 社	・2020年度実績に基づき設定。(3回開催分として)									
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	(地独)大阪産業技術研究所を利用したいという事業者も増加傾向であり、実際の活用に向けたフォロー等計画的に行っていく必要がある。										
	指標	(地独)大阪産業技術研究所を利用したいという事業所	数値目標	25社								
その他目標値	目標値の内容⇒											
算定基準 (行が足りない場合は、⇒の行に挿入)	サービス単価	20,200	円 ×	支援企業数	62	社 ×	係数	1.00	=	標準事業費	1,252,400	円
			円 ×			社 ×			=		円	
			円 ×			社 ×			=		円	
			円 ×			社 ×			=		円	
			円 ×			社 ×			=		円	
		合計			62	社	(小計)				1,252,400	円
※新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算(小計の5%)												
										計	1,252,400	円
独自提案単価及び独自補正係数の根拠 (基準どおりの場合不要)												
算出額	①市町村等補助		円	交付市町村等								
	②受益者負担		円	負担金の積算								
	○	(a)府施策連携		(b)広域連携		(c)市町村連携		(d)相談事業相乗効果				
	標準事業費		補助率		(①市町村等+②受益者負担)							
	1,252,400	円 ×	1.00	=	1,252,400	円	(円)					
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体またはヒアリングで説明する代表団体に○)	代	商工会・会議所名		配分額		役割(配分の考え方)						
	○	八尾商工会議所		1,252,400 円								
				円								
				円								
				円								

【備考】

※別添で補足する内容があれば添付してください。

事業名		早期離職防止・定着支援事業	事業番号	5	新規/継続	継続
想定する実施期間		2015 年度～ 年度まで	7	年目	←複数年度段階的実施事業は左欄に○を付けること。また、別紙にて計画を提出すること	
事業の概要	事業概要	管理職を対象に、若年者向けの教育体制、人事評価制度やマネジメント手法を身に付け、若者の早期離職の防止、組織の基盤強化に繋げる。				
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	<p>従業員の早期離職の防止をテーマに管理職・中堅社員を対象とした階層別研修を実施。</p> <p>人材は最も重要な経営資源の1つであるが、3割以上の若手従業員が就職後3年以内に早期退職をしている。管理職、中堅社員は就職した若年者の早期離職を防ぐために教育体制の構築、コミュニケーション手法の見直し、若年者の特性の理解、監督者としての役割の理解、時間の創出、チームの運用が必要である。</p> <p>中堅社員については、会社の方針を現場で実行し、上司のフォロー・部下の育成を行う為のスキルを習得する必要がある。また、若手社員の育成において社内で直接指導にあたる中堅社員を育成することにより、若手社員の育成・定着を図る。</p> <p>管理職については、必要なマネジメント力を身に付け、他の参加者（事業所）の取り組み等を知ることにより、新たな気付きや自社で抱えている問題解決を図る。</p> <p>また、正しい人事評価制度の構築（見直し）を行うことにより、若者の採用、早期離職、組織の基盤強化に繋がる。</p> <p>昨今の人手不足問題や、働き方改革等により生産性の向上が求められており、管理職が業務効率の改善プランを立案し、中堅社員が若手社員をサポートしながら遂行することで、円滑な職場環境を築き、人材の定着に繋げる事を目的に開催する。</p>				
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内小規模事業者約9,000事業所（全業種）を中心に、離職問題や課題解決に向けて悩んでいる事業者をはじめ、離職防止や階層別従業員研修に関心を持つ事業者。				
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	<p>●八尾市景気動向調査によると経営課題として「人材育成」を挙げる事業所が49.8%（製造業のみで47.9%、非製造業のみで54.7%）と最も多く、「人材確保」を挙げる事業所が31.0%（製造業のみで23.0%、非製造業のみで51.6%）と4番目に多い。（2020年4～6月期調査にて実施）</p> <p>●小規模事業所の意見 「人材の確保が最大の課題」「定着率が上がらない」「人材募集しても人が集まらないため、社員の技術を向上させていく必要がある」の意見が多い。</p>				
これまでの取組状況 ※継続事業の場合のみ記入	実施内容・実績数値	<p>【2020年度】</p> <p>【中堅社員向けスキル向上セミナー】として2回開催</p> <p>日時 【第1回目】11月19日（木）14:00～16:30 【第2回目】11月30日（月）14:00～16:30</p> <p>場所 八尾商工会議所 3階 大ホール</p> <p>内容 【第1回目】■良い人間関係を作る自己主張（アサーション）について ・自分の自己主張のタイプを知る ・アサーションの心構え ・DESC法でのコミュニケーション ・部下のタイプを分析 ・部下のタイプ分析からどうコミュニケーションをとるか ・部下に求めるMustとWantを考える</p> <p>【第2回目】■オンラインでのコミュニケーション ■中堅として目指す姿を描く ・部下が成長するために自身が継続することと変えること ・具体的な行動計画</p> <p>参加者 【第1回目】18社20名 【第2回目】19社21名 支援企業数 22社 講師 (株)インスパイアーズ 取締役 寺尾 美香 氏</p> <p>【管理職向け組織力強化セミナー】として3回開催</p> <p>日時 【第1回目】11月4日（水）18:30～20:30 【第2回目】11月6日（金）18:30～20:30 【第3回目】11月12日（木）18:30～20:30</p> <p>場所 八尾商工会議所 3階 大ホール</p> <p>内容 【第1回目】若手社員の傾向 成長サイクルをまわす 【第2回目】成長サイクルをまわす 期中面談のポイント 【第3回目】タイムマネジメント オンラインでのコミュニケーション</p> <p>参加者 【第1回目】16社20名 【第2回目】16社21名 【第3回目】16社23名 支援企業数 20社 講師 (株)ヴェイン 代表取締役 藤田 克也 氏</p>				
	反省点	2020年度セミナー開催時期が遅れてしまった。要因としては、新型コロナウイルスの影響によりセミナーの開催自体を延期したため。着手・起案の時期をスケジュール通り行い開催時期に遅れが生じないようにする。				

具体的な実施内容・手法 (該当型に○) いつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)	人材育成型	若手社員(若年者)の早期離職を防止するための強い組織作りをテーマとして開催。 若年者の特性の理解などを理解し、職場環境の整備を図ることで生産性を向上させ、上司の立場として人材の育成を行うことで、従業員の採用・定着につなげる。 また、オンライン開催の検討もい、						
	人材交流型	【中堅社員向けセミナー】 中堅社員に必要なスキルをGディスカッションを取り入れ、受講者参加型の講義を2日間実施する。						
	販路開拓型	・日 時 2021年9月頃 14:00~16:30 (2日間) ・講 師 (株)インスパイアーズ 取締役 寺尾 美香 氏 ・会 場 八尾商工会議所 3階 大ホール ・テ ー マ 業務効率を上げ、生産性を向上し若手社員へ指導を行い職場環境を整備することで、若手社員の人材定着に繋げる内容で検討						
	ハズレ型	【管理職研修向け組織力強化セミナー】 管理職に必要なスキルをGディスカッションを取り入れ、受講者参加型の講義を3日間実施する。 ・日 時 2021年8月頃 18:30~20:30 (3日間) ・講 師 (株)ヴェイン 代表取締役 藤田 克也 氏 ・会 場 八尾商工会議所 3階 大ホール ・テ ー マ 業務効率を上げ、生産性を向上しマネジメント能力を培うことで職場環境の整備を行い、若手社員の採用・人材定着に繋げる内容で検討						
	○ 独自提案型	・日 時 2021年8月頃 18:30~20:30 (3日間) ・講 師 (株)ヴェイン 代表取締役 藤田 克也 氏 ・会 場 八尾商工会議所 3階 大ホール ・テ ー マ 業務効率を上げ、生産性を向上しマネジメント能力を培うことで職場環境の整備を行い、若手社員の採用・人材定着に繋げる内容で検討						
事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)	○ (a)府施策連携	(b)広域連携	(c)市町村連携	(d)相談事業相乗効果				
	労-3	若手人材の採用・定着支援事業			人材育成・労務			
OSAKAしごとフィールドの事業紹介については、セミナーの中に事業説明時間を設け、メールマガジンにて広報を行う。また、セミナー実施後のアンケートについて、大阪府が作成した質問項目を含めて実施する。								
主な事業の目標	総支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒	これまでの参加企業数の実績を基に設定。 2020年度…中堅社員セミナー22.0社、管理職セミナー20.0社 2019年度…中堅社員セミナー23.5社、管理職セミナー18.0社					
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	従業員の離職問題の要因の1つに社内でのコミュニケーション不足が考えられるが、従業員の役割に応じたコミュニケーション手法やスキルを習得することにより、風通しの良い組織を築くことができ、早期離職を防止することができる。企業は人材定着の手法を学び、社内体制の強化が期待できる。						
		指標	従業員の早期離職防止・定着に向けた取り組み意欲が高まった割合			数値目標	70%	
その他目標値	目標値の内容⇒							
算定基準 (行が足りない場合は、⇒の行に挿入)	サービス単価			支援企業数		係数		標準事業費
	⇒ 30,300	円 ×		20	社 ×	1.20	=	727,200
	30,300	円 ×		20	社 ×	1.30	=	787,800
		円 ×			社 ×		=	
		円 ×			社 ×		=	
		円 ×			社 ×		=	
			合計	40	社	(小計)		1,515,000
※新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算(小計の5%)								
						計		1,515,000
独自提案単価及び独自補正係数の根拠 (基準どおりの場合不要)	(20,200+40,400)÷2=30,300							
算出額	①市町村等補助		円	交付市町村等				
	②受益者負担		円	負担金の積算				
	○ (a)府施策連携	(b)広域連携	(c)市町村連携	(d)相談事業相乗効果				
	標準事業費		補助率		(①市町村等+②受益者負担)			
	727,200	円 ×	0.50	=	363,600	円	(円)
787,800	円 ×	1.00	=	787,800	円	(円)	
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体またはヒアリングで説明する代表団体に○)	代	商工会・会議所名	配分額		役割(配分の考え方)			
	○	八尾商工会議所	1,151,400 円					
					円			
					円			

別紙：積算根拠となる支援対象企業数と支援対象企業の変化について

事業の目標①	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法⇒ 20 社	これまでの参加企業数の実績を基に設定。 2020年度…中堅社員セミナー22.0社 2019年度…中堅社員セミナー23.5社
	支援対象企業の変化	従業員の離職問題の要因の1つに社内でのコミュニケーション不足が考えられるが、従業員の役割に応じたコミュニケーション手法やスキルを習得することにより、風通しの良い組織を築くことができ、早期離職を防止することができる。企業は人材定着の手法を学び、社内体制の強化が期待できる。	
	その他目標値	指標	従業員早期離職防止・定着に向けた取り組み意欲が高まった割合
		数値目標	70%
事業の目標②	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法⇒ 20 社	これまでの参加企業数の実績を基に設定。 2020年度…管理職セミナー20.0社 2019年度…管理職セミナー18.0社
	支援対象企業の変化	従業員の離職問題の要因の1つに社内でのコミュニケーション不足が考えられるが、従業員の役割に応じたコミュニケーション手法やスキルを習得することにより、風通しの良い組織を築くことができ、早期離職を防止することができる。企業は人材定着の手法を学び、社内体制の強化が期待できる。	
	その他目標値	指標	従業員早期離職防止・定着に向けた取り組み意欲が高まった割合
		数値目標	70%

【備考】

※別添で補足する内容があれば添付してください。

事業名		労務管理・育成支援事業		事業番号	6	新規/継続	継続
想定する実施期間		2015 年度～	年度まで	7	年目	←複数年段階的実施事業は左欄に○を付けること。また、別紙にて計画を提出すること	
事業の概要	事業概要	雇用のミスマッチや早期離職などの問題を抱える企業に対して、トラブル事例と好事例を交えながら事業所の労務に係る問題に気付いていただき、改善を通じてトラブル等の防止や優秀な人材確保・定着につなげる。					
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	働き方改革関連法の施行など、労働法の改正に伴い労働環境が大きく変化している。その変化に対応し、働きやすい職場環境を整備することにより、生産性を向上させ、人材不足に対応するとともに労働者のモチベーションを向上し、良質な人材を確保することで、中小企業の経営の安定を図る必要がある。 労働法改正を踏まえた雇用管理のポイントを抑え、賃金・労働条件・処遇改善等の事例を紹介し、実践することで生産性の向上を行い、職場環境を整備し、組織基盤の強化を図る。					
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内小規模事業者約9,000事業所(全業種)を中心に、労働法改正に伴う雇用管理のポイントに興味を持つ事業所					
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	<ul style="list-style-type: none"> ●八尾市景気動向調査によると経営課題として「人材確保」を挙げる事業所が31.0%(製造業のみで23.0%、非製造業のみで51.6%)(2020年4～6月期調査にて実施)となっている。社内の雇用環境を法令に準じ適正にする事により、採用活動において人が集まりやすくなる。 ●法改正の内容について、どう対応したらよいかわからない、実務的な処理が分からない中小企業が数多く存在する。 					
これまでの取組状況 ※継続事業の場合のみ記入	実施内容・実績数値	<ul style="list-style-type: none"> ●労働環境の適正化に伴い、従業員のモチベーションを向上し、良質な人材を確保することで中小企業の経営の安定を図り、労務トラブルの抑制に繋ぐことができる。 労働法改正に伴う非正規雇用者の管理に係る法令体制を学び、労働環境の向上・労働者のモチベーションアップ・労使トラブルの抑制に繋げる。 <p>【日 時】2021年2月25日(木) 14:00～16:30 開催予定 【場 所】八尾商工会議所 大ホール 【内 容】働き方改革のポイント(非正規雇用の処遇改善等) テレワークの労務管理のポイント 休業補償の効果的な取得方法 【講 師】社会保険労務士法人ダブルリード 代表 烏野 茂孝 氏 【参加者数】20社(予定)</p>					
	反省点	2019年度は働き方改革のテーマで実施し、25社29名の申込みがあったが、セミナー後の個別相談は依頼がなかった。今年度は、働き方改革の内容をはじめ、テレワーク等、職場環境・従業員の雇用管理についての内容でセミナーを実施するため、セミナー終了後に個社支援に繋げていく必要がある。					
具体的な実施内容・手法 (該当型に○)いつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)	○ 人材育成型	雇用環境の適正化に伴い、従業員のモチベーションを向上し、良質な人材を確保することで中小企業の経営の安定を図り、労務トラブルの抑制に繋ぐことができる。 しかし、管理面においては各種保険制度・労使協定・有給休暇制度などの知識不足により、適切な管理を行っていない事業所もある。 労働法改正に伴う雇用管理のポイントを抑え、実践することで生産性の向上を行い、職場環境の整備を行う。					
	人材交流型						
	販路開拓型						
	ハズレ型						
	独自提案型						
事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)	○ (a)府施策連携	(b)広域連携	(c)市町村連携	(d)相談事業相乗効果			
	労-12	雇用・労働啓発セミナー事業		人材育成・労務			
東大阪労働基準協会八尾支部と共同開催。 事業実施にあたっては、大阪府労働環境課と連携し、中河内地域労働ネットワーク事業として実施。また、参加企業に対して同ネットワーク構成団体が実施する各種支援事業をPRし、誘導することで人材の定着・育成を支援する。							

主な事業の目標	総支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒ 20 社	過去の実績に基づき設定 2019年度…25.0社 2018年度…30.0社、2017年度…18.0社									
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	雇用環境を整備することで、従業員のモチベーションの向上、労使トラブルの抑制に繋がる。昨今の社会情勢に即したテレワーク等の事業場外での従業員の雇用管理の方法を学ぶことが期待できる。休業した場合の対応方法など、リスク回避の手法を学ぶことが期待できる。										
	指標	雇用管理のポイントに対する取り組み意欲の向上割合	数値目標	70%								
その他目標値	目標値の内容⇒											
算定基準 (行が足りない場合は、⇒の行に挿入)	サービス単価	20,200	円 ×	支援企業数	20	社 ×	係数	1.00	=	標準事業費	404,000	円
	⇒		円 ×			社 ×			=		円	
			円 ×			社 ×			=		円	
			円 ×			社 ×			=		円	
			円 ×			社 ×			=		円	
			円 ×			社 ×			=		円	
			合計		20	社	(小計)				404,000	円
			※新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算 (小計の5%)									円
								計			404,000	円
	独自提案単価及び独自補正係数の根拠 (基準どおりの場合不要)											
算出額	①市町村等補助	円		交付市町村等								
	②受益者負担	円		負担金の積算								
	○ (a)府施策連携	(b)広域連携	(c)市町村連携	(d)相談事業相乗効果								
	標準事業費	補助率	(①市町村等+②受益者負担)									
	404,000	円 ×	1.00	=	404,000	円	(円)				
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体またはヒアリングで説明する代表団体に○)	代	商工会・会議所名	配分額		役割 (配分の考え方)							
	○	八尾商工会議所	404,000 円									
			円									
			円									
			円									

【備考】

※別添で補足する内容があれば添付してください。

事業名		若手従業員育成支援事業		事業番号	7	新規/継続	継続
想定する実施期間		2015	年度～	年度まで	7	年目	←複数年段階的实施事業は左欄に○を付けること。また、別紙にて計画を提出すること
事業の概要	事業概要	経営者と若手社員の考え方の溝を埋め、業務の目的、自身の役割も理解することにより、業務に対するモチベーションも向上し、若手社員の早期離職の抑制につなげる。					
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	若年者の早期離職が問題となっており、若年者は十分なキャリアを積まずに退職することで、正社員として再雇用されることが難しくなり、非正規雇用の増加に繋がる悪循環が生まれている。 事業所内で研修や教育を行うも、業務手法の内容が多くなってしまい、業務の考え方・進め方といった内容は少ない。 そのため、若年者に対し仕事の考え方や進め方といった研修を実施。主な方向性として、経営者が若手社員に期待していることを理解し、経営者と若手社員の考え方の溝を埋め、業務の目的、自身の役割も理解することで生産性の向上を図るとともに、業務に対するモチベーションも向上し、若手社員の早期離職の抑制につなげる。 また、従業員数の少ない事業所においては同世代の従業員が少なく、若年者の同じ悩みを共有する者がいないため離職に繋がるケースもある。 本セミナーでは、グループディスカッションを取り入れ、同世代・同じ悩みを共有できる人材を交流を深めることにより、モチベーションを高めていく。					
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内小規模事業者約9,000事業所(全業種)を中心に、若年者の早期離職の問題や課題解決に向けて悩んでいる事業者をはじめ、若年者の早期離職防止や階層別従業員研修に関心を持つ府内事業者。					
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	●八尾市景気動向調査によると経営課題として「人材育成」を挙げる事業所が49.8%（製造業のみで47.9%、非製造業のみで54.7%）と最も多く、「人材確保」を挙げる事業所が31.0%（製造業のみで23.0%、非製造業のみで51.6%）と4番目に多い。（2020年4～6月期調査にて実施） ●小規模事業所の意見 ※特に非製造の割合が多い 「人材の確保が最大の課題」「定着率が上がらない」という意見が多い。					
これまでの取組状況 ※継続事業の場合のみ記入	実施内容・実績数値	【2020年度実績】 【若手社員長期戦力化セミナー】として2回開催 日 時 【第1回目】12月 3日(木) 14:00～16:30 【第2回目】12月10日(木) 14:00～16:30 場 所 八尾商工会議所 3階 大ホール 内 容 【第1回目】■ストレスに対応できるようになるために ・ストレスとは? ・ストレス対処の3原則 ・ストレスコーピング(ストレスに対する反応)の種類 ・タイプ別ストレス対処法 【第2回目】■目標設定と行動計画 ・現在の組織で求められていることや役割理解 ・目標設定方法 ・行動計画方法 ・具体的な目標を作る 参加者 【第1回目】18社24名 【第2回目】17社23名 企業支援数 23社 講 師 (株)インスパイアーズ 取締役 寺尾 美香 氏					
	反省点	例年、グループワークを含めて実施しているが、2020年度は新型コロナウイルスの対策により座学のみで実施。例年アンケートより、「グループワークを実施することで他の参加者の意見を聞いて良かった」等の声もあり、同世代の参加者がどのようなことを考えているのかという意識啓発にもなるため、次年度は他の参加者の声を聴けるような体制を構築するように検討する必要がある。					
具体的な実施内容・手法 (該当型に○)いつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)	○ 人材育成型	2021年11月頃 経営者が若手社員に期待していることを理解し、経営者と若手社員の考え方の溝を埋める。 業務の目的、自身の役割を理解することにより、業務に対するモチベーションも向上し、若手社員の早期離職の抑制につなげる。					
	人材交流型	の抑制につなげる。					
	販路開拓型	・日 時 2021年9月頃(2日間) ・講 師 (株)インスパイアーズ 取締役 寺尾 美香 氏					
	ハズル型	・会 場 八尾商工会議所 3階 大ホール ・テ ー マ 経営者と若手社員の考え方の溝を埋め、業務の目的、自身の役割も理解することで生産性の向上を図るとともに、業務に対するモチベーションも向上し、若手社員の早期離職の抑制につなげる内容で検討					
	独自提案型						
事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)	○ (a)府施策連携	(b)広域連携	(c)市町村連携	(d)相談事業相乗効果			
	労-3	若手人材の採用・定着支援事業			人材育成・労務		
セミナー参加企業をOSAKAしごとフィールドに誘導し登録を促す。 セミナー実行については、大阪府と協議しながら企画運営を行う。 OSAKAしごとフィールドの事業紹介については、セミナーの中に事業説明時間を設け、メールマガジンにて広報を行う。また、セミナー実施後のアンケートについて、府が作成した質問項目を含めて実施する。							

主な事業の目標	総支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒ 20 社	過去の実績に基づき設定 2020年度…23.0社、2019年度…17.0社 実施2ヵ月前より、会報誌チラシ・SNS・メールマガジンで事業案内。前年以前参加事業所へ電話にて個別アプローチ。									
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	若手社員の不安になる人間関係の悩みを解消することにより、人材定着へ繋げることが期待できる。ストレス対応を学ぶことで、対応力が身に付き、職場での対応に変化が期待できる。目標設定を行うことで、進捗管理が可能になり、仕事の進め方を把握することができる。										
	指標	セミナー内容を踏まえた参加者の意識の変化(行動意欲が向上した人の割合)				数値目標	70%					
その他目標値	目標値の内容⇒											
算定基準 (行が足りない場合は、⇒の行に挿入)	サービス単価	30,300	円 ×	支援企業数	20	社 ×	係数	1.20	=	標準事業費	727,200	円
			円 ×			社 ×			=		円	
			円 ×			社 ×			=		円	
			円 ×			社 ×			=		円	
			円 ×			社 ×			=		円	
		合計			20	社	(小計)				727,200	円
※新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算(小計の5%)												
										計	727,200	円
独自提案単価及び独自補正係数の根拠 (基準どおりの場合不要)	(20,200 + 40,400) ÷ 2 = 30,300											
算出額	①市町村等補助	円		交付市町村等								
	②受益者負担	円		負担金の積算								
	○ (a)府施策連携	(b)広域連携		(c)市町村連携		(d)相談事業相乗効果						
	標準事業費		補助率		(①市町村等+②受益者負担)							
	727,200	円	×	1.00	=	727,200	円	(円)				
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体またはヒアリングで説明する代表団体に○)	代	商工会・会議所名		配分額		役割(配分の考え方)						
	○	八尾商工会議所		727,200 円								
				円								
				円								
				円								

【備考】

※別添で補足する内容があれば添付してください。

事業名		グローバル人材確保・定着支援事業		事業番号	8	新規/継続	継続
想定する実施期間		2019 年度～	年度まで	3	年目	←複数年段階的实施事業は左欄に○を付けること。また、別紙にて計画を提出すること	
事業の概要	事業概要	市内事業所が外国人留学生を雇用するにあたって、正しい関連制度の認識を持ち、受け入れ態勢を整備し、外国人留学生が定着し、本来の力を発揮できる環境を整えることを目的に開催する。					
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	<p>人手不足が深刻化している中、政府の外国人留学生の受け入れ拡大の動きもあり、市内事業所においても外国人労働者雇用に関心が高まっている。</p> <p>その中で外国人雇用に関して在学中に留学で日本に来日する外国人留学生の活用について、企業でも来日してから就職先を決めることができ、多様な働き方が可能であるため関心が高まっている。</p> <p>しかし、外国人留学生を雇用してみたいと考えるものの、法制度、ビジネス慣習の違いなどを高いハードルと感じ、躊躇して外国人留学生の雇用まで至らないケースが多い。</p> <p>そのため、市内事業所の外国人留学生の積極的な活用を検討できるよう、外国人留学生の採用意欲向上を図り、また定着支援も併せて行うことで、採用前・採用後の外国人留学生を雇用するためのノウハウを修得する必要がある。</p> <p>今後、市内事業所が外国人留学生を雇用するにあたって、正しい関連制度の認識を持ち、受け入れ態勢を整備し、外国人留学生が定着し、本来の力を発揮できる環境を整えることを目的に開催する。</p>					
	支援する対象 (業種・事業所数等)	<p>連携地域にて想定される小規模事業者。</p> <p>現在外国人労働者を雇用した、今後外国人留学生の雇用を検討している事業所。</p>					
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	<p>●小規模事業所の意見</p> <ul style="list-style-type: none"> 外国人留学生の雇用に伴う必要なスキルの習得したい 外国人留学生の職場環境を整備することによる職場定着を図りたい という声が多い。 					
これまでの取組状況 ※継続事業の場合のみ記入	実施内容・実績数値	<p>●市内事業所が外国人留学生を雇用するにあたって、正しい関連制度の認識を持ち受け入れ態勢を整備し、外国人留学生が定着し、本来の力を発揮できる環境を整える。</p> <p>●外国人留学生に関わる複雑な在留資格制度等の理解を深める。</p> <p>●外国人留学生を受け入れたことが無い、また、現在受け入れを行っている事業所より、「言葉・コミュニケーション」「文化の違い」「生活支援(住居の確保)」などの声が、セミナーアンケート等であり、外国人留学生を受け入れるための事前準備に関わる知識習得を行う。</p> <p>【2020年度実績】 事業名：グローバル人材活用セミナー 【日 時】12月15日(火) 10:00～12:00 【場 所】大ホール 【参加者】21社25名 【支援企業数】23社 【内 容】・コロナ禍における外国人労働者の出入国の現状と今後の方向性 講師：大阪出入国在留管理局 総務課 ・外国人留学生を雇用するための制度、就労開始までの流れ 講師：学校法人エール学園 キャリア支援室 室長 西村 康司 氏 ・技能実習生、特定技能の受け入れについて 講師：大阪ビジネスサポートセンター 代表 南 一啓 氏</p>					
	反省点	過去の参加事業所へのアプローチができていなかったため、参加者数が前年度と比較して減少。次年度については会報・メールマガジン等でセミナーの開催案内を送る他、過去の参加事業所にアプローチを行いさらに参加者数を増やす。					
具体的な実施内容・手法 (該当型に○)いつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)	○ 人材育成型	2021年9月中旬～10月上旬 外国人留学生を雇用するための制度や手続き等の情報を提供するとともに、外国人留学生の雇用効果を伝えるとともに、外国人留学生が職場に定着できるノウハウを提供し、採用意欲を高めるためのセミナーを開催					
	人材交流型	外国人留学生の採用方法・就労資格の違いについて					
	販路開拓型	外国人留学生の雇用による効果					
	ハンズオン型	外国人留学生に適用される各種法令					
	独自提案型	外国人留学生の職場定着 講師：外国人受け入れ団体・社会保険労務士等の専門家・外国人留学生等の教育機関 時間：2時間から2時間30分程度(1日コース) 会場：八尾商工会議所					
事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)	○ (a)府施策連携	(b)広域連携	(c)市町村連携	(d)相談事業相乗効果			
	労-2	中小企業のための「外国人留学生」採用・定着支援事業		雇用・求人			
大阪府就業促進課と連携し、参加企業に対して「グローバル人材(外国人留学生)採用・定着支援事業」をはじめとした、大阪府の企業向け施策の案内や登録勧奨を行う。 「グローバル人材(外国人留学生)採用・定着支援事業」の事業紹介についてはメールマガジンにて広報を行う。							

主な事業の目標	総支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒	過去の実績に基づき設定、2020年度21社25名 セミナー開催1~2か月前に、会報に事業案内チラシを同封。同時期に当所ホームページ及びメールマガジンにて情報配信。労働相談時等に個別に案内。									
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	20 社	外国人労働者に関わる在留資格・労働関係法の理解し、外国人労働者受け入れ体制の構築を行い、外国人労働者が定着し、本来の力を発揮できる環境を整える。									
	指標	外国人労働者受け入れ体制の構築の意欲向上度	数値目標	80%								
その他目標値	目標値の内容⇒											
算定基準 (行が足りない場合は、⇒の行に挿入)	サービス単価	20,200	円 ×	支援企業数	20	社 ×	係数	1.00	=	標準事業費	404,000	円
	⇒		円 ×			社 ×			=		円	
			円 ×			社 ×			=		円	
			円 ×			社 ×			=		円	
			円 ×			社 ×			=		円	
	合計			20	社	(小計)				404,000	円	
※新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算(小計の5%)												
										計	404,000	円
独自提案単価及び独自補正係数の根拠 (基準どおりの場合不要)												
算出額	①市町村等補助		円	交付市町村等								
	②受益者負担		円	負担金の積算								
	○	(a)府施策連携		(b)広域連携		(c)市町村連携		(d)相談事業相乗効果				
	標準事業費		補助率		(①市町村等+②受益者負担)							
	404,000	円 ×	1.00	=	404,000	円	(円)				
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体またはヒアリングで説明する代表団体に○)	代	商工会・会議所名		配分額		役割(配分の考え方)						
	○	八尾商工会議所		404,000 円								
				円								
				円								
				円								

【備考】

※別添で補足する内容があれば添付してください。

事業名		従業員採用支援事業		事業番号	9	新規/継続	新規
想定する実施期間		2021 年度～ 年度まで		1	年目	←複数年段階的実施事業は左欄に○を付けること。また、別紙にて計画を提出すること	
事業の概要	事業概要	民間人材サービス事業者と連携し、求人情報の発信を行うとともに、求職者を雇入れ一定期間雇用した事業者に対し、大阪府が「大阪府雇用促進支援金」を支給することで採用意欲を高め、失業者の早期就職に繋げていく。					
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	新型コロナウイルス感染症拡大により、大阪府内の雇用情勢が悪化している。 このような中、民間人材サービス事業者と連携し、求人情報の発信を行うとともに、求職者を雇入れ一定期間雇用した事業者に対し、大阪府が「大阪府雇用促進支援金」を支給することで採用意欲を高め、失業者の早期就職に繋げていく。 本事業を実施することにより、当支援金の周知を図ることで、真に支援が必要な地域の中小企業・小規模事業者へ支援金を届けることができ、もって中小企業等の人材確保と府内の失業者の早期就職につなげることができる。					
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内小規模事業者約9,000事業所(全業種)を中心に、人材不足に悩んでいる事業者をはじめ、従業員の採用方法、採用に関する支援に関心を持つ府内事業者。					
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	<ul style="list-style-type: none"> ●八尾市景気動向調査によると経営課題として「人材確保」を挙げる事業所が31.0% (製造業23.0%、非製造業51.6%)と多い。(2020年4～6月期調査にて実施) ●会員事業所の意見-八尾市景気動向調査付帯調査より「定着率が上がらない」の意見が多く、人材不足が続いている事業所が多く存在する。 					
これまでの取組状況 ※継続事業の場合のみ記入	実施内容・実績数値						
	反省点						
具体的な実施内容・手法 (該当型に○印をつけて、いつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)	○ 人材育成型	2021年9月中旬～10月上旬 従業員の採用について悩んでいる事業所を対象に、採用に関するセミナーを開催。参加する企業の人材確保と支援金の申請をサポートする。					
	人材交流型						
	販路開拓型	<ul style="list-style-type: none"> ・日 時 2021年9月頃 ・講 師 (株)インスパイアーズ 取締役 寺尾 美香 氏 民間人材サービス事業者(予定) ・会 場 八尾商工会議所 3階 ・テ ー マ 従業員の採用方法、大阪府雇用促進支援金の内容で検討 民間人材サービス事業者が有する人材確保、雇用定着、求職者支援ノウハウ等のセミナーを開催。 					
	ハンズオン型						
独自提案型							
○ (a)府施策連携	(b)広域連携	(c)市町村連携	(d)相談事業相乗効果				
労-11	コロナ禍における緊急雇用対策		雇用・求人				
事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)	大阪府就業促進課と連携し、参加企業に対して大阪府の不特設HPへの利用登録を行う。 事業紹介については会報誌へのチラシを同封、メールマガジンにて広報を行う。						
主な事業の目標	総支援対象企業数	設定根拠及び募集方法→	当所で実施している採用セミナーの過去の実績に基づく。				
	20 社						
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	従業員の採用方法を理解し、採用活動を行うことで、安定した組織基盤を築くことができ、組織の向上を図ることができる。					
指標	セミナー内容を踏まえた参加者の意識の変化(行動意欲が向上した人の割合)		数値目標	70%			
その他目標値	目標値の内容→						

算定基準 (行が足りない場合は、⇒ の行に挿入)	サービス単価		支援企業数		係数		標準事業費		
	20,200	円 ×	20	社 ×	1.00	=	404,000	円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
	合計		20	社	(小計)		404,000	円	
※新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算(小計の5%)								円	
							計	404,000	円
独自提案単価及び独自補正係数の根拠(基準どおりの場合不要)									
算出額	①市町村等補助		円	交付市町村等					
	②受益者負担		円	負担金の積算					
	<input type="radio"/>	(a)府施策連携		(b)広域連携		(c)市町村連携		(d)相談事業相乗効果	
	標準事業費		補助率		(①市町村等+②受益者負担)				
	404,000	円	×	1.00	=	404,000	円	(円)	
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体 またはヒアリングで説明する 代表団体に○)	代	商工会・会議所名		配分額		役割(配分の考え方)			
	<input type="radio"/>	八尾商工会議所		404,000 円					
				円					
				円					
				円					

【備考】

※別添で補足する内容があれば添付してください。

事業名		ビジネスチャンス発掘フェア2021		事業番号	10	新規/継続	継続
想定する実施期間		2011 年度～	年度まで	11	年目	←複数年段階的实施事業は左欄に○を付けること。また、別紙にて計画を提出すること	
事業の概要	事業概要	全国有数の工業集積を誇る大阪東部をはじめ、南河内、南大阪各地域企業の販路開拓、ビジネスマッチングおよび産業のPRを目的に広域展示商談会を開催。					
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	①高度な技術力、優れた製品を有しながら知名度が低く、販売拡大に繋がらない中小企業は多くある。 ②自社技術・製品・サービスを効果的に幅広く情報発信支援し、ビジネスマッチングに繋げる。 ③出展者や来場企業との商談・交流の機会を促進することで、販路拡大の機会を創出。 ④全国でも有数の工業集積を誇る大阪地域の産業を広くPRする。					
	支援する対象 (業種・事業所数等)	①業種・事業所数等 : 小規模事業者約9,000事業所(全業種) ②主なターゲット : 販路拡大に課題を持つ中小事業者のうち、主に製造業。					
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	①ビジネスチャンス発掘フェア2019出展者アンケートより、出展者の約40%が「顧客・販路拡大」、約20%が「製品・技術・サービスPR」を目的に出展。 ②ビジネスチャンス発掘フェア2019出展者アンケートより、全体の約74%より「顧客・販路の拡大ができた」、「製品・技術、サービスの認知度向上が図れた」、「情報収集」、「企業間交流が図れた」などの出展成果を回答。					
これまでの取組状況 ※継続事業の場合のみ記入	実施内容・実績数値	大阪東部地域、南河内、南大阪の商工会議所・商工会、京都リサーチパーク(株)との合同により「ビジネスチャンス発掘フェア2020オンライン」を開催。 ■会期：2021年1月12日(火)～2月26日(金) ■会場：ビジネスチャンス発掘フェア2020オンラインのホームページ上にて ■出展社数：129社 「内容」 ・本事業のホームページ上に、出展者ごとの事業紹介ページを用意。 ・出展者情報、製品情報を掲載。 ・各出展者のプロモーション映像を制作(製品、技術、サービス等)。 ※プロモーション映像はYouTube上で配信。(リンク掲載) ・「オンライン商談システム」を活用し、web上での非対面型の商談機会の場を提供。 ・製品展示や技術紹介を通じて、各出展者の持つ強みや魅力の情報を掲載。 ※ビジネスセミナーおよび出展者交流会は、オンライン開催への変更に伴い中止。					
	反省点	近年において、出展者1社あたりの引合件数が伸び悩んでいる。自社ブース周辺の出展者や来場者に対して積極的に自社製品・技術・サービスのPRを行っていただく必要がある。					
具体的な実施内容・手法 (該当型に○)いつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)	○ 人材育成型	(2021年の変更点) 大阪東部地域、南河内、南大阪の商工会議所・商工会、京都リサーチパーク(株)との合同により「ビジネスチャンス発掘フェア2021」を開催。					
	○ 人材交流型	出展者の自社技術・製品・サービスを効果的に幅広く情報発信支援し、出展者同士や来場企業との商談・交流の機会を促進することで、ビジネスマッチングに繋げる。					
	○ 販路開拓型	■会期：2021年11月24日(水)～25日(木) ■会場：マイドームおおさか 2階3階展示場 ■併催事業：ビジネスセミナー、出展者交流会、出展者プレゼンテーション他					
	○ ハンズオン型						
	○ 独自提案型						
事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)		(a)府施策連携	○	(b)広域連携	○	(c)市町村連携	○
						販路開拓	
		大阪東部地域、南河内地域、南大阪地域の商工会議所、商工会をはじめ、大阪府外地域の支援機関等と広域的な連携を図ることで、事業実施の相乗効果を見込む。					

主な事業の目標	総支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒ 146 社	大阪府外企業や支援機関等の出展も想定されることを踏まえ、支援対象企業数を設定。連携先の各団体より出展募集を実施。販路開拓や事業周知に課題を抱える潜在的な企業の掘り起こしに努める。引合件数は1社あたり70件で設定。(実績を基に算定)						
	支援対象企業の変化(代表的な指標)	出展を通じて、製品PRや他社製品等の情報収集や名刺交換を通じて、販路拡大や今後の事業展開のヒント発見に繋がるのが期待できる。 また、営業力向上を目的とした出展者セミナーを通じて、集客・販促手法の習得してもらうことで、事前準備、事後フォローなどを効果的に進められ、ビジネスマッチング向上に繋がれることが期待できる。							
	指標	名刺交換をはじめ、商談、紹介などの引合件数				数値目標	10,220件		
その他目標値	目標値の内容⇒	名刺交換をはじめ、商談、紹介などの引合件数。 出展者1社あたりの引合件数は70件を想定。							
	10,220 件								
算定基準 (行が足りない場合は、⇒の行に挿入)	サービス単価	支援企業数	係数	標準事業費					
	⇒ 50,500	円 × 146 社 ×	1.00	=	7,373,000	円			
	50,500	円 × 10,220 社 ×	0.05	=	25,805,500	円			
	20,200	円 × 370 社 ×	0.50	=	3,737,000	円			
	40,400	円 × 50 社 ×	0.50	=	1,010,000	円			
		円 ×	社 ×		=		円		
		合計	10,786 社	(小計)		37,925,500	円		
※新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算(小計の5%)									
				計	37,925,500	円			
独自提案単価及び独自補正係数の根拠(基準どおりの場合不要)									
算出額	①市町村等補助	6,665,400 円	交付市町村等	八尾市					
	②受益者負担	7,665,000 円	負担金の積算	146社(1小間)×52,500円					
	(a)府施策連携	○	(b)広域連携	○	(c)市町村連携	○	(d)相談事業相乗効果		
	標準事業費	補助率			(①市町村等+②受益者負担)				
	37,925,500 円	×	0.75	=	23,595,100 円	(14,330,400 円)		
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体またはヒアリングで説明する代表団体に○)	代	商工会・会議所名	配分額	役割(配分の考え方)					
	○	八尾商工会議所	12,928,822 円	■配分の考え方 補助金総額に対して、参画団体の支援企業数(出展者数)で按分。					
		北大阪商工会議所	2,424,154 円						
		守口門真商工会議所	4,040,257 円						
		大東商工会議所	808,051 円						
		松原商工会議所	2,262,544 円						
		和泉商工会議所	808,051 円						
		四條畷市商工会	323,221 円						

別紙：積算根拠となる支援対象企業数と支援対象企業の変化について

事業の目標①	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法⇒ 146 社	大阪府外企業や支援機関等の出展も想定されることを踏まえ、支援対象企業数を設定。連携先の各団体より出展募集を実施。販路開拓や事業周知に課題を抱える潜在的な企業の掘り起こしに努める。引合件数は1社あたり70件で設定。(実績を基に算定)
	支援対象企業の変化	出展を通じて、製品PRや他社製品等の情報収集や名刺交換を通じて、販路拡大や今後の事業展開のヒント発見に繋がることが期待できる。 また、営業力向上を目的とした出展者セミナーを通じて、集客・販促手法の習得してもらうことで、事前準備、事後フォローなどを効果的に進められ、ビジネスマッチング向上に繋がれることが期待できる。	
	その他目標値	指標 名刺交換をはじめ、商談、紹介などの引合件数 数値目標 10,220件	目標値の内容⇒ 10,220 件 名刺交換をはじめ、商談、紹介などの引合件数。 出展者1社あたりの引合件数は70件を想定。
事業の目標②	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法⇒	
	支援対象企業の変化	指標	数値目標
	その他目標値	目標値の内容⇒ 370 社	ビジネスセミナーの参加企業数。 ビジネスに役立つ有益な情報を提供。来場者数の向上とともに、出展者とのビジネスマッチング等の機会創出へ波及させる。
事業の目標③	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法⇒	
	支援対象企業の変化	指標	数値目標
	その他目標値	目標値の内容⇒ 50 社	出展者交流会参加事業所数。 出展者同士をはじめ、大阪府内外の支援機関等との交流促進も図っていくことで、情報交換、技術交流、ビジネスマッチング等の機会創出へ波及させる。

【備考】

※別添で補足する内容があれば添付してください。

事業名		事業継続計画（BCP）策定支援事業		事業番号	11	新規/継続	継続
想定する実施期間		2019 年度～ 年度まで		3	年目	←複数年段階的実施事業は左欄に○を付けること。また、別紙にて計画を提出すること	
事業の概要	事業概要	BCP・BCMへの基本的内容の習得に向けてセミナーを開催。ガイドラインの紹介や解説を通じて、BCPの実際の作成に向けたキッカケや策定促進に繋げていく。					
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	①様々な大規模災害が各地で発生している昨今、大規模災害の被害による大規模停電や交通インフラの被災をはじめ、サプライチェーンの寸断、また、新型コロナウイルスの発生により自社の企業活動に多大な影響を受けてしまう。 ②帝国データバンクが2019年5月に全国約1万の企業に実施した調査結果より、BCPを「策定している」と回答したのはわずか15%に留まっている。 ③セミナーを開催し、防災対策、BCPの策定の重要性・必要性を学び、その後の企業による本格的な取組みに繋げる。					
	支援する対象 (業種・事業所数等)	①業種・事業所数等：市内小規模事業者約9,000事業所（全業種） ②主なターゲット：BCP策定に関心を持つ中小事業者。					
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	①2018年に発生した大阪府北部地震、西日本豪雨、台風21号を機に、大阪府内企業の多数が直接・間接の被害を受け、報道等も相まってBCPの重要性が周知された。また、新型コロナウイルスといった感染症による事業継続の危機もあり、感染症対策についても体制を整えないといけないと考えられる。 ②事業継続力強化計画の認定制度が開始されたことで、BCP策定ニーズが増加することが考えられる。 ③中小企業のBCP策定のための普及啓発の取組を強化する絶好の機会と捉えている。					
これまでの取組状況 ※継続事業の場合のみ記入	実施内容・実績数値	【時期】 2020年10月21日（水） 18時30分～20時30分 【テーマ】 事例に学ぶ！緊急事態に強い会社・お店が取り組む災害対策 【参加者数】 20社24名 【講師】 東京海上日動火災保険(株) 公務開発部 新谷松 真美 氏 セミナー開催を通じて、事業継続計画の策定に向けた基礎知識習得、BCPガイドラインの紹介や事例解説をおこなうとともに大阪府簡易版BCP「これだけはシート」を参加者へ配布、作成のポイントを説明し、策定に向けた意識啓発に繋げた。 参加者アンケートより、策定支援を希望する企業に対し、講師を務めた東京海上日動火災保険(株)と連携を図りながら、BCP完成に向けて支援を行っている。 個別相談案件に対しては、講師を務めた東京海上日動火災保険(株)と連携を図りながら、BCP完成に向けて支援を行う。					
	反省点	・会報同封だけでは参加申し込みが鈍い。公的支援機関が発行する無料メールマガジン掲載依頼、ビジネス総合保険加入事業者へのFAX等で周知をおこなっていく必要がある。 ・BCPという言葉を使わず、企業防災対策と打ち出すことで参加者増を図ったが、集客に苦戦したため、2021年度も打ち出し方については大阪府と打ち合わせの上、講師選定についても検討を密にし事業実施を行う。					
具体的な実施内容・手法 (該当型に○)いつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)	○ 人材育成型	セミナー開催を通じ、防災対策及びBCP策定の重要性・必要性、またその手法の基本を学んでいただく。併せて国の制度として創設された事業継続力強化計画および認定制度についても周知することで、中小事業者の事業継続力の強化に向けた後押しを図る。また、各種補助金の採択加点にもつながることから、事業継続力強化計画についても策定支援を行う。					
	人材交流型						
	販路開拓型	【時期】 2021年7月下旬（予定） 【テーマ】 ①参加各企業周辺で想定される地震や風水害の被害について。 ②参加各企業が用意すべき防災対策、BCP策定について。 ③事業継続力強化計画について ④大阪府や大阪府商工会連合会の支援制度等の紹介。					
	ハズレ型						
	独自提案型	【講師】 東京海上日動火災保険(株)、ミネルヴァベリタス(株) 等					
事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)	○ (a)府施策連携		○ (b)広域連携		○ (c)市町村連携		○ (d)相談事業相乗効果
	商-10	BCP・BCMの普及促進				BCP	
大阪府商工会連合会と東京海上日動火災保険(株)の2者とBCP策定支援に係る連携を行う。柏原市商工会と連携し、BCPに課題がある企業を掘り起し個者支援実施に繋げる。							

主な事業の目標	総支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒ 20 社	広域連携先と協力し、広報を通じてBCPに関心のある潜在的な対象企業を掘り起こす。						
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	<ul style="list-style-type: none"> ・防災対策やBCP策定、運用の重要性を認識することが期待できる。 ・実際に自社のBCP策定の動機づけと共に、実際の策定に繋がられる。 							
	その他目標値	指標	BCPセミナー当日、簡易版BCPを策定した企業数	数値目標	20社				
算定基準 (行が足りない場合は、⇒の行に挿入)		サービス単価	支援企業数	係数	標準事業費				
⇒	20,200	円 ×	20	社 ×	1.00	=	404,000	円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		合計	20	社	(小計)		404,000	円	
※新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算 (小計の5%)									
							計	404,000	円
独自提案単価及び独自補正係数の根拠 (基準どおりの場合不要)									
算出額	①市町村等補助	円	交付市町村等						
	②受益者負担	円	負担金の積算						
	<input type="radio"/> (a)府施策連携	<input type="radio"/> (b)広域連携	<input type="radio"/> (c)市町村連携	<input type="radio"/> (d)相談事業相乗効果					
	標準事業費		補助率			(①市町村等+②受益者負担)			
	404,000	円 ×	1.00	=	404,000	円	(円)	
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体またはヒアリングで説明する代表団体に○)	代	商工会・会議所名	配分額		役割 (配分の考え方)				
	○	八尾商工会議所	383,800 円						
		柏原市商工会	20,200 円						
			円						
			円						

【備考】

※別添で補足する内容があれば添付してください。

事業名		求人確保支援事業	事業番号	12	新規/継続	継続
想定する実施期間		1999 年度～	年度まで	23 年目	←複数年段階的实施事業は左欄に○を付けること。また、別紙にて計画を提出すること	
事業の概要	事業概要	八尾市、柏原市商工会と連携し、企業の人材不足解消に繋げるために、求職者と求人事業所とのマッチングのための面接選考会を行う。				
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	①人材不足を解消すべく、また時間的、費用的に効率よく求職者を確保できるように若年者から中高年者まで幅広い世代の面接ができる場を設ける。 ②人材を早急に確保したい事業所に対応できるよう、年間を通して定期的に面接会を開催し、求人企業のサポートする。				
	支援する対象 (業種・事業所数等)	①業種・事業所数等 全業種 約12,000事業所 ②主なターゲット 八尾市内全域の企業				
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	①地元での採用を望む求人事業所も多い中、地元で就職を希望する求職者にとっては、地元事業所に特化した求職情報が得られる機会となり、両者からのマッチングの需要に合致する。 ②企業としては求人活動に投資することは難しく、できる限り低コストで人材採用を行ってほしいというニーズがある。				
これまでの取組状況 ※継続事業の場合のみ記入	実施内容・実績数値	無料職業紹介所の登録企業より参加いただき、八尾市内の求職者を中心に実施。 [就職面接会・説明会] 2020年 5月15日…新型コロナウイルス感染拡大により中止 2020年 7月 3日…事業所数26社 来場者61名 面接者延べ56名 2020年 9月 4日…事業所数16社 来場者55名 面接者延べ68名 2020年12月11日…事業所数18社 来場者65名 面接者延べ63名 2021年 3月 5日…事業所数24社(予定) 八尾市無料職業相談所の求人事業所登録18社(見込) [就職フェアやお・かしわら2020] 2020年10月30日(金) 参加事業所21社(八尾11社、柏原10社) 来場者148名 面接者延べ124名 職業相談ブース 参加6名 職業訓練相談ブース 参加4名 大阪府労働相談コーナー 参加1名 職業適性検査コーナー 参加6名				
	反省点	新規広報として、Twitter・Facebookを活用したが、効果的な投稿内容の検討ができていないことや、投稿の遅れにより目に見えた効果が発揮できていない。 SNSアカウントの活用の強化や他機関との連携を図る必要がある。				
具体的な実施内容・手法 (該当型に○)いつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)	人材育成型	来春卒業予定者の就職活動解禁日以降に時期を合わせ、八尾市・柏原市合同で就職フェアを開催する。 ・就職フェアやお・かしわら2021 ※2021は幹事・会場が柏原となる 2021年10月(予定) 場所：アゼリア柏原 求人社数15社(八尾市11社、柏原市4社) 来場者70名				
	○ 人材交流型	・会社面接会・説明会 2021年5月、7月、9月、12月、2022年3月(予定) 計5回 求人社数 50社(1回15社x5回 内、重複25社) 来場者150名(1回30名) 八尾市無料職業相談所の求人事業所登録15社				
	販路開拓型	・オンラインによる面接、説明会の開催 参加事業所が会場に来られない場合や、新型コロナウイルスの感染拡大により対面型の面接が難しい場合、オンラインによる対応を行う。事業所は自社PCでの対応、求職者は会場にて対応。				
	ハズレ型					
	独自提案型					
事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)	○ (a)府施策連携	○ (b)広域連携	○ (c)市町村連携	(d)相談事業相乗効果		
	労-10	中小企業の地域人材確保支援事業			雇用・求人	
大阪府商工労働部雇用推進室労働環境課、公共職業安定所、八尾市、柏原市、柏原市商工会との共同開催						

主な事業の目標	総支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒ 15 社	就職フェアについては、八尾市内企業11社、柏原市内企業4社を設定。					
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	①人材確保に割く時間や労力、費用が減少。 ②地元求職者へのPRができ、地元求職者の雇用を希望する企業にとって有力な人材確保に繋がる。 ③参加事業所のPR力を問わず、求職者全体に対してPRができ、雇用へ繋げることができる。						
	指標	求人事業所と求職者とのマッチング数	数値目標	5 社				
その他目標値	目標値の内容⇒	・就職フェア(広域連携:70名) HP・市政だより等でPR。大学、高等学校へも呼びかける。						
	70 名							
算定基準 (行が足りない場合は、⇒ の行に挿入)	サービス単価		支援企業数		係数		標準事業費	
	40,400	円 ×	15	社 ×	1.00	=	606,000	円
	40,400	円 ×	70	名 ×	0.05	=	141,400	円
	40,400	円 ×	150	名 ×	0.05	=	303,000	円
	40,400	円 ×	15	社 ×	1.00	=	606,000	円
	40,400	円 ×	50	社 ×	1.00	=	2,020,000	円
	合計		300	社	(小計)		3,676,400	円
※新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算(小計の5%)								円
							計	3,676,400 円
独自提案単価及び独自補正係数の根拠 (基準どおりの場合不要)								
算出額	①市町村等補助		円	交付市町村等				
	②受益者負担		円	負担金の積算				
	○	(a)府施策連携	○	(b)広域連携	○	(c)市町村連携	(d)相談事業相乗効果	
	標準事業費			補助率			(①市町村等+②受益者負担)	
	747,400	円 ×	1.00	=	747,400	円	(円)	
2,929,000	円 ×	0.50	=	1,464,500	円	(円)		
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体 またはヒアリングで説明する 代表団体に○)	代	商工会・会議所名	配分額		役割(配分の考え方)			
	○	八尾商工会議所	1,829,936 円		[就職フェアやお・かしわらの按分] 参加事業所数15社(八尾11社、柏原4社)、来場者70名の補助金を八尾11/15、 柏原4/15で按分			
		柏原市商工会	381,964 円					
			円					
			円					
		円						

別紙：積算根拠となる支援対象企業数と支援対象企業の変化について

事業の目標①	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法⇒ 15 社	就職フェアについては、八尾市内企業11社、柏原市内企業4社を設定。
	支援対象企業の変化	①人材確保に割く時間や労力、費用が減少。 ②地元求職者へのPRができ、地元求職者の雇用を希望する企業にとって有力な人材確保に繋がる。 ③参加事業所のPR力を問わず、求職者全体に対してPRができ、雇用へ繋げることができる。	
	その他目標値	目標値の内容⇒ 70 名	・就職フェア（広域連携：70名） HP・市政だより等でPR。大学、高等学校へも呼びかける。
事業の目標②	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法⇒	
	支援対象企業の変化	指標	数値目標
	その他目標値	目標値の内容⇒ 150 名	・会社説明会・面接会（30名×5回） HP・市政だより等でPR。大学、高等学校へも呼びかける。
事業の目標③	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法⇒	八尾市無料職業相談所の求人事業所登録
	支援対象企業の変化	指標	数値目標
	その他目標値	目標値の内容⇒ 15 社	八尾市無料職業相談所の求人事業所登録
事業の目標④	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法⇒	
	支援対象企業の変化	指標	数値目標
	その他目標値	目標値の内容⇒ 50 社	会社面接会・説明会の参加事業所数（15×5回 重複25社）

【備考】

※別添で補足する内容があれば添付してください。

6. 経費支出計画書（経費内訳）

八尾商工会議所

I 経営相談支援事業				
区 分	算 定 基 準			補助金額
	事業所数/回数	単 価 (円)	計	
事業所カルテ・サービス提案	313	25,000	7,825,000	
支援機関等へのつなぎ	8	10,000	80,000	
金融支援（紹介型）	20	30,000	600,000	
金融支援（経営指導型）	90	40,000	3,600,000	
マル経融資等の返済条件緩和支援	0	20,000	0	
資金繰り計画作成支援	8	20,000	160,000	
記帳支援	10	25,000	250,000	
労務支援	20	20,000	400,000	
人材育成計画作成支援	0	20,000	0	
マーケティング力向上支援	8	20,000	160,000	
販路開拓支援	8	20,000	160,000	
事業計画作成支援	25	50,000	1,250,000	
創業支援	10	20,000	200,000	
事業継続計画（BCP）等作成支援	40	20,000	800,000	
コスト削減計画作成支援	0	20,000	0	
財務分析支援	0	10,000	0	
5S支援	0	10,000	0	
IT化支援	20	20,000	400,000	
債権保全計画作成支援	0	10,000	0	
事業承継支援	30	20,000	600,000	
災害時対応支援	0	5,000	0	
フォローアップ支援	100	5,000	500,000	
結果報告	410	10,000	4,100,000	
小 計	-		21,085,000	

II 専門相談支援事業				
事 業 名	算 定 基 準		補助金額	
	支援日数	計		
法律	9	216,000		
税務	79	1,896,000		
労務	8	192,000		
特許	2	48,000		
登記	1	24,000		
経営	56	1,344,000		
IT	15	360,000		
小 計	170	4,080,000		4,080,000

※記帳支援のために税理士を活用する場合は、単価26,000円×事業所数

III 地域活性化事業		
小 計	算定基準	補助金額
		別紙事業調書のとおり

IV 商工会等支援事業		
小 計	算定基準	補助金額
		別紙事業調書のとおり

V 合計		
合 計		補助金額